Handelsblatt

FLUGZEUGBAU

Dominoeffekt in der Luftfahrt: Zulieferer kämpfen mit drei Problemen

von: Jens Koenen
Datum: 20.01.2021 17:38 Uhr

Der Stillstand im Luftverkehr geht an die Substanz der oft mittelständischen Zulieferer. Die größte Herausforderung steht ihnen dabei sogar noch bevor: das Hochfahren der Fertigung.

A320-Fertigung in Hamburg

Airbus will die Fertigungsrate in diesem Jahr wieder steigern – für viele Zulieferbetriebe eine Herausforderung.

(Foto: dpa)

Frankfurt. Die Coronakrise hat in der Luftfahrt eine Art Dominoeffekt ausgelöst. Erst kippten die Airlines und mussten ihre Flugzeuge parken, neue nehmen sie deshalb von den Herstellern kaum noch ab. Daraufhin fuhren Airbus und Boeing ihre Fertigung herunter, was dann im vergangenen Frühjahr auch bei den Zulieferbetrieben durchschlug.

Daher ist die Situation der überwiegend mittelständischen Zulieferer schon länger angespannt. Fast zwei Drittel der Betriebe haben in einer aktuellen Umfrage angegeben, dass ihre Lage in den zurückliegenden sechs Monaten schlechter oder sogar viel schlechter geworden ist.

„Wir sehen eine Streckung der Krise, die Einschätzungen für die Jahre 2021 und auch 2022 sind schlechter geworden“, sagte Michael Santo von der H&Z Unternehmensberatung am Mittwoch bei der Präsentation der Ergebnisse. Es ist die dritte Umfrage dieser Art seit Beginn der Pandemie – durchgeführt im Auftrag des Bundesverbands der Deutschen Luft- und Raumfahrtindustrie (BDLI).

„Wir befinden uns weiterhin in der schwersten Krise unserer Branche, auch wenn wir dank der nun beginnenden Impfungen gegen das Coronavirus Licht am Ende des Tunnels erkennen“, schrieb BDLI-Präsident Dirk Hoke vor wenigen Tagen in seinem Neujahrsbrief an seine Mitglieder.

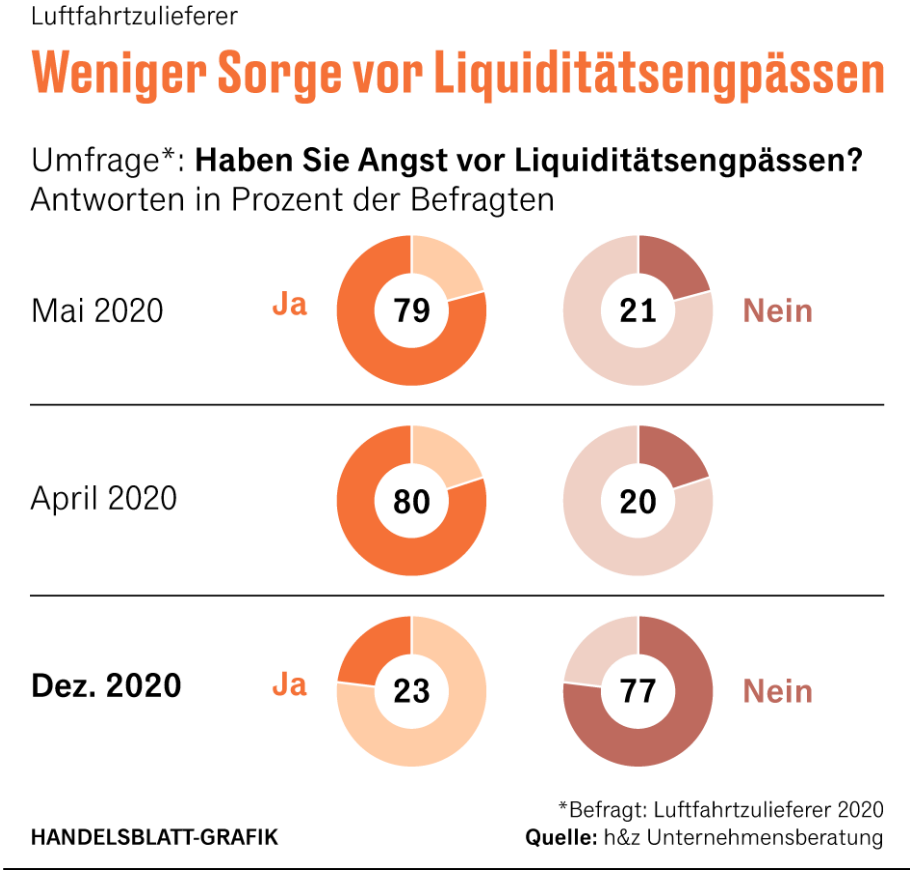
THEMEN DES ARTIKELS

Airbus + | Coronavirus ✓ | Kurzarbeit + | Wirtschaftspolitik ✓

Führungsstrategien + | Fluggesellschaften ✓ | KfW +

Vor allem jene Unternehmen, die Teile und Komponenten für zivile Jets liefern, sind stark betroffen. Wer in der militärischen Luftfahrt aktiv ist, steht deutlich besser da.

Mittlerweile hat sich die Situation zwar etwas gebessert, aber die Zulieferer beklagen weiterhin vor allem drei Probleme: den Wegfall von Umsatz, Planungsschwierigkeiten, weil keiner weiß, wie es in der Flugzeugfertigung mittelfristig weitergeht, und die aktuell schlechte Auftragslage.



Lediglich beim Thema Liquidität ist eine deutliche Verbesserung zu erkennen. Nur 23 Prozent der Befragten sehen hier noch eine Herausforderung. Bei der ersten Umfragewelle im April waren es noch 79 Prozent gewesen.

Der Grund: Viele Unternehmen haben sich in der Zwischenzeit zusätzliche Mittel besorgt – wie zum Beispiel Biersack Aerospace aus Beilngries im Altmühltal. Die Firma fertigt mit rund 150 Mitarbeitern Bauteile etwa für Fracht- und Ladesysteme, Kraftstoffleitungen oder andere Gehäuseelemente in der Luftfahrt.

„Wir waren schon gut aufgestellt und haben uns ein zusätzliches Polster aufgebaut“, sagte Geschäftsführer Dominik Biersack. Sein Unternehmen habe sich für einen KfW-Kredit entschieden. „Es gab schnelle Entscheidungs- und Bewilligungsprozesse. Auch wenn das Jahr 2021 nicht so rosig wird, können wir gut durch die Krise kommen.“

Airbus will Fertigungsraten wieder steigern

Die zusätzlichen Polster sind enorm wichtig. Denn die größte Herausforderung wartet noch auf die Branche. Das Wiederhochfahren der Produktion ist eine kostspielige Angelegenheit. Airbus will die Fertigungsraten etwa bei dem beliebten Kurz- und Mittelstreckenjet A320 von aktuell 40 noch in diesem Jahr auf 47 Jets pro Monat steigern.

Das Unternehmen hat deshalb bereits begonnen, in der Flugzeugwerft in Hamburg-Finkenwerder ein gewaltiges Lager zu errichten, um eventuelle Lieferschwierigkeiten beim Hochlaufen der Produktion besser kompensieren zu können.

Zwar hat es der Zulieferbranche sehr geholfen, dass Airbus mit 40 Jets der A320-Familie pro Monat derzeit mehr Flugzeuge fertigt, als eigentlich benötigt werden. „Es gab ein sehr gutes Zusammenspiel zwischen Airbus und dem Mittelstand“, sagte Rolf Philipp, BDLI-Präsidiumsmitglied. Wenn aber jetzt wieder mehr Jets gebaut werden sollen, bedeutet das für die Zulieferer: Sie müssen vorab die entsprechenden Teile bauen und liefern.

Material und Aufwand müssen also vorfinanziert werden. „Oftmals bekommen die Unternehmen Schwierigkeiten beim Wiederanlauf“, sagte Arndt Schoenemann, Mitglied im BDLI-Präsidium: „Dafür müssen die Firmen investieren, sie brauchen Material, das wird der Lackmustest.“

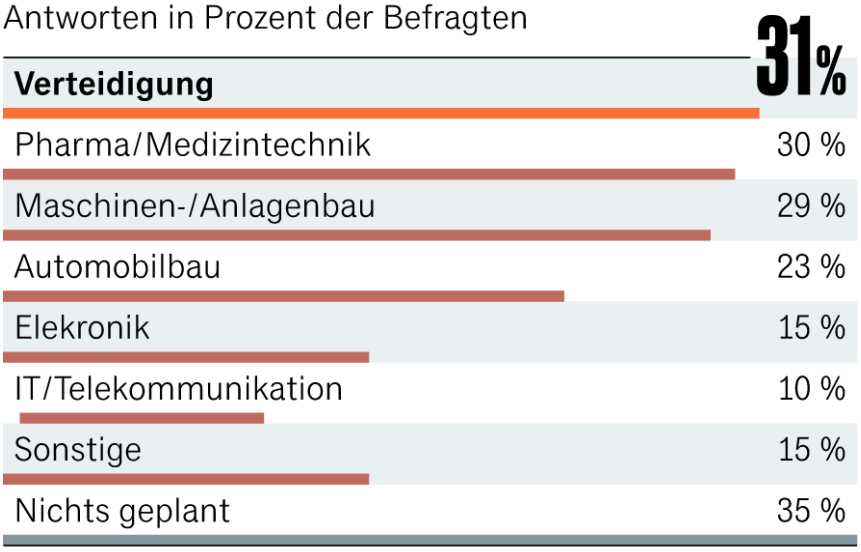
Damit nicht genug. Die Zulieferer werden sich künftig auch an der Entwicklung neuer und emissionssparender Modelle beteiligen müssen. Angesichts weitgehend aufgezehrter Reserven ist das für einige mittelständische Betriebe eine gewaltige Herausforderung.

„Es sind Investitionen in die Klimaneutralität notwendig, in einer schwierigen Phase“, sagte Schoenemann: „Wir brauchen den Schulterschluss mit der Politik.“ So bespreche man gerade mit der Politik den Bau von Demonstratoren für moderne Triebwerke, aber auch Fluggeräte.

Luftfahrtzulieferer

Auch andere Branchen interessant

Umfrage*: **In welchen Branchen planen Sie, Neukunden zu erschließen?**
Antworten in Prozent der Befragten



*Befragt: 191 Teilnehmer im Dez. 2020, Mehrfachnennungen möglich

HANDELSBLATT-GRAFIK **Quelle:** h&z Unternehmensberatung

Das Problem: Fast zeitgleich mit diesem Investitionsdruck wird wohl ein wichtiges Instrument auslaufen, das geholfen hat, die Krise bis jetzt durchzustehen: die Kurzarbeit. 72 Prozent der Unternehmen gaben bei der Umfrage im vergangenen Dezember an, davon Gebrauch zu machen. Damit ist dieser Wert auf nahezu dem gleichen Niveau wie bei der letzten Befragung im April – ein deutliches Zeichen für die weiterhin schwierige Geschäftslage.

Zudem hat die Pandemie einen Trend beschleunigt: Die Firmen reduzieren ihre Abhängigkeit von einer Branche, einem Kunden oder sogar einem Modell wie etwa der A320-Familie. So arbeiten 65 Prozent der Unternehmen an der Erschließung neuer Abnehmerbranchen, 51 Prozent planen eine „Erweiterung ihres Geschäftszwecks“. Die dabei avisierten Branchen sind bunt gemischt und reichen vom Thema Pharma über die Elektronik bis hin zur Telekommunikation.

Biersack etwa bediente schon vor der Pandemie neben den Kunden aus der Luftfahrt auch Abnehmer in der Medizintechnik oder dem Maschinenbau. „Dennoch hatten wir durch die starken Wachstumsraten von Airbus in den vergangenen zehn Jahren einen hohen Wertschöpfungsanteil im Bereich der zivilen Luftfahrt“, beschreibt der Firmenchef die Situation.

Dieses Ungleichgewicht will das Unternehmen wieder korrigieren – als eine Lehre aus der Pandemie: „Unser Sales-Team ist sehr aktiv und agil auf dem Markt unterwegs, um Neuaufträge in anderen Branchen als der Luftfahrt zu generieren. Das ist uns auch bisher sehr gut gelungen, weil wir seit jeher eine breite Kundenbasis haben“, so Biersack.

Mehr: Der Unterschätzte: Airbus-CEO Faury führt Europas Vorzeigekonzern durch die bisher härteste Krise

---

© 2020 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG
Verlags-Services für Werbung: www.iqm.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Content Sales Center | Sitemap | Archiv
Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: vwd Vereinigte Wirtschaftsdienste GmbH | Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.